

УДК 339.137.22

DOI: <https://doi.org/10.32680/2409-9260-2023-11-12-312-313-76-83>

## АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПАТ «ОДЕСКАБЕЛЬ»

**Піскун А. В.**, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри менеджменту організацій, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна  
e-mail: [piskunav2016@gmail.com](mailto:piskunav2016@gmail.com)  
ORCID ID: 0000-0001-9990-6854

**Шаповал А. О.**, студентка II курсу магістратури, факультету менеджменту, обліку та інформаційних технологій, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна  
e-mail: [shapovalalina@gmail.com](mailto:shapovalalina@gmail.com)  
ORCID ID: 0009-0002-0969-5702

**Анотація.** Стаття присвячена дослідженню конкурентоспроможності ПАТ «Одескабель». Визначено, що на сьогоднішній день конкурентоспроможність є досить актуальною темою та є предметом дослідження багатьох праць, як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Зростання інтересу до обраної теми пов'язано із швидким економічним розвитком, впливом факторів зовнішнього середовища, збільшенням кількості різноманітних ризиків тощо. У статті було встановлено, що рівень конкурентоспроможності підприємства відіграє значну роль для його виходу на зовнішні ринки. Було проведено SWOT-аналіз ПАТ «Одескабель». Визначено основні конкуренти досліджуваного підприємства на вітчизняному ринку кабельної продукції, серед яких можна назвати наступних: ПАТ «Завод Південькабель», ПАТ «Катех-Електро», ПАТ «Крок ГТ», ПАТ «Кам'янець-Подільський кабельний завод», ПАТ «Інтеркабель-Київ». Встановлено, що ПАТ «Одескабель» здійснює діяльність не тільки на вітчизняному ринку, а ще й експортує продукцію. Проаналізовано фінансовий стан підприємства та встановлено, що на кінець 2022 року його основні фінансово-економічні показники діяльності характеризувалися негативною динамікою, на що вплинули такі фактори, як воєнний стан в країні, посилення митного та податкового законодавства, обмежена можливість експорту продукції, перешкоди при закупівлі необхідних матеріалів, ведення господарської діяльності в умовах невизначеності тощо. В кінцевому результаті робота підприємства характеризувалася отриманням збитків та погіршенням показників рентабельності підприємства. У статті були виявлені основні проблеми управління конкурентоспроможністю підприємства та запропоновано шляхи підвищення рівня конкурентоспроможності ПАТ «Одескабель», а саме: вихід на нові зовнішні ринки; зменшення собівартості продукції; вдосконалення системи збуту. У процесі написання статті була використана фінансова звітність ПАТ «Одескабель».  
**Ключові слова:** конкурентоспроможність, конкуренти, ПАТ «Одескабель», кабельна промисловість, ринок кабельної продукції, зовнішні ринки, експорт.

## ANALYSIS OF THE COMPETITIVENESS OF ODESKABEL PJSC

**Piskun Alena**, Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer of the Department of Organizational Management, Odessa National University of Economics, Odessa, Ukraine  
e-mail: [piskunav2016@gmail.com](mailto:piskunav2016@gmail.com)  
ORCID ID: 0000-0001-9990-6854

**Shapoval Alina**, 2nd year master's student, Odessa National University of Economics, Odessa, Ukraine  
e-mail: [shapovalalina@gmail.com](mailto:shapovalalina@gmail.com)  
ORCID ID: 0009-0002-0969-5702

**Abstract.** The article is devoted to the study of the competitiveness of Odeskabel PJSC. It was determined that today competitiveness is a very relevant topic and is the subject of research of many works of both domestic and foreign scientists. The growth of interest in the chosen topic is associated with rapid economic development, the influence of environmental factors, an increase in the number of various risks, etc. The article established that the level of competitiveness of the enterprise plays a significant role for its entry into foreign markets. A SWOT analysis of Odeskabel PJSC was conducted. The main competitors of the researched enterprise on the domestic market of cable products have been identified, among which the following can be named: PJSC "Zavod Pivdenkabel", PJSC "Katekh-Elektro", PJSC "Krok GT", PJSC "Kamenets-Podilsky Cable Plant", PJSC "Intercable" - Kyiv". It was established that Odeskabel PJSC operates not only on the domestic market, but also exports products. The financial condition of the enterprise was analyzed and it was established that at the end of 2022 its main financial and economic indicators of activity were characterized by negative dynamics, which was influenced by such factors as the state of war in the country, the strengthening of customs and tax legislation, the limited possibility of exporting products, obstacles in the purchase of the necessary materials, conducting economic activities in conditions of uncertainty, etc. As a result, the operation of the enterprise was characterized

*by receiving losses and deterioration of the profitability indicators of the enterprise. The article identified the main problems of managing the competitiveness of the enterprise and proposed ways to increase the level of competitiveness of Odeskabel PJSC, namely: entering new foreign markets; reduction of production costs; improvement of the sales system. In the process of writing the article, the financial statements of PJSC "Odeskabel" were used.*

**Keywords:** *competitiveness, competitors, PJSC "Odeskabel", cable industry, market of cable products, foreign markets, export.*

**JEL Classification: L100; O310.**

**Постановка проблеми.** Сучасний етап економічного розвитку в нашій країні характеризується низкою проблем та перешкод. Діяльність багатьох вітчизняних підприємств супроводжується отриманням збитків, однак, незважаючи на це, більшість з них продовжує працювати та намагається залишатися конкурентоспроможними на ринку. Підвищення конкурентоспроможності підприємств на сьогодні набуває значної актуальності та обумовлюється посиленням інтенсивності розвитку процесів економічного середовища, зміною факторів впливу зовнішнього середовища, підвищенням ризику господарської діяльності тощо.

Рівень конкурентоспроможності підприємств базується на наступних факторах: якість та швидкість прийняття рішень, технічні переваги, обслуговування та диференціація продукції. Наукова література, як правило, характеризує конкурентоспроможність підприємства як здатність створювати і реалізовувати продукцію, цінові та нецінові якості якої є більш привабливими, у порівнянні з аналогічною продукцією конкурентів.

Досягнення високого рівня конкурентоспроможності підприємств виступає одним із найважливіших завдань соціально-економічного розвитку держави у цілому. Успішна діяльність вітчизняних підприємств є необхідною умовою забезпечення економічної безпеки держави, підвищення рівня життя населення та успішної інтеграції України у світове економічне співтовариство.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченню сутності конкурентоспроможності підприємств та дослідженню питання її підвищення присвячено чимало наукових праць в українській та світовій економічній науці. Вагомий внесок у розробку цього напрямку здійснили такі відомі українські науковці, як: Л. Антонюк, О. Білоус, В. Гальчинський, В. Геєць, В. Дергачова, О. Кузьмін, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон та інші. У зарубіжній науковій літературі цю проблематику висвітлено у працях І. Ансоффа, Дж. К. Грейсона, Дж. Данінга, А. Стрікланда, М. Портера, А. Томпсона та інших.

**Відокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Необхідно проводити дослідження щодо формування шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств, особливо у період кризових явищ та впливу зовнішніх негативних факторів. Високий рівень конкурентоспроможності підприємств дозволяє їм максимізувати прибутки, що, у кінцевому результаті, позитивно впливає на економіку країни в цілому.

**Мета дослідження.** Метою статті є оцінка конкурентоспроможності ПАТ «Одескабель» на ринку кабельної продукції.

**Основний матеріал.** Наближення української економіки до економік європейських країн поставило перед підприємствами завдання щодо адаптації систем управління до сучасних умов та вибору напрямків діяльності, які зможуть забезпечити їм стійке положення в сучасному бізнес-середовищі. Досягти стійкого положення на ринку можна лише завдяки підтримці конкурентних переваг підприємства. [1, с.111]

Поняття конкурентоспроможності підприємства є багатоаспектним, саме тому різними науковцями та в різних джерелах трактується по-різному. В цілому дане поняття можна представити, як ринкову категорію, що має динамічний, мінливий характер та характеризує здатність підприємства вести суперництво на внутрішньому та світових ринках [9, с.48].

Конкурентоспроможність підприємства повинна забезпечуватися високою виробничою ефективністю, яка реалізується завдяки застосуванню сучасного обладнання та технологій в роботі, залученню кваліфікованих працівників та здатності завоювати та тривалий час утримувати стійкі позиції на ринку, що забезпечується завдяки ефективному використанню принципів маркетингового управління [11, с.21].

На сьогоднішній день кабельна промисловість належить до списку важливих галузей економіки, оскільки забезпечує відповідною продукцією промисловість, галузь зв'язку, енергетику, будівництво, нафтогазову галузь тощо. Значимість даної сфери промисловості з кожним роком ще більш зростає в силу зростання потреби користувачів в розширенні смуги пропускання кабельних систем, що стимулюється появою більш ресурсоемних бізнес-

додатків, а також розвитком служб Інтернет [5, с.59].

Одним із лідерів кабельної промисловості України є ПАТ «Одескабель». Підприємство функціонує, починаючи з квітня 1949 р. Головний офіс розташований у м. Одеса. Однак, для зручності клієнтів у шести містах України створено мережу представництв «Одескабель» (Львів, Рівне, Черкаси, Запоріжжя, Дніпро, Київ) [7].

Для успішного розвитку та зміцнення положення на ринку підприємство постійно вдосконалюється, освоює нові напрямки, запроваджує інновації тощо.

Вже тривалий період пріоритетом у розвитку ПАТ «Одескабель» є випуск високоякісної продукції при конкурентоздатних цінах, що стало запорукою привабливості підприємства на ринку.

До основних споживачів продукції ПАТ «Одескабель» належать компанії, які працюють в сфері телекомунікацій, енергетики, будівництві, машинобудуванні, в гірничодобувній та вугільній галузях, державні та відомчі установи, посередницькі фірми тощо (наприклад, ДТЕК, Укртелеком, МТС, Київстар, Lifecell, Інтертелеком, група компаній «Вега», атомні електростанції, залізниця, Укренерго, Укртрансффта, Укртатнафта, Нафтогаз, Криворіжсталь та ін.) [7].

Для дослідження підприємства як господарюючої системи у відповідному ринковому середовищі проведемо аналіз його діяльності, використовуючи SWOT-аналіз, результати якого можуть бути в подальшому використані для розробки заходів покращення конкурентоспроможності ПАТ «Одескабель» (табл.1).

Таблиця 1

SWOT-аналіз ПАТ «Одескабель»

	Сильні сторони	Слабкі сторони
Внутрішнє середовище	<ul style="list-style-type: none"> <li>- тривалий досвід роботи на ринку;</li> <li>- висококваліфікований персонал;</li> <li>- налагоджені тривалі відносини з контрагентами;</li> <li>- широкий асортимент продукції;</li> <li>- розгалужена мережа збуту;</li> <li>- великі об'єми продажів;</li> <li>- різноманітна система знижок та заохочувань;</li> <li>- стійке місце на ринку;</li> <li>- прийняття активної участі у форумах, виставках та ярмарках;</li> <li>- висока якість продукції;</li> <li>- позитивні відгуки з боку робітників та споживачів;</li> <li>- наявність сертифікатів та техніки для перевірки продукції</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- високий рівень конкуренції на Європейському ринку та на ринку США;</li> <li>- обмежена кількість першокласних спеціалістів;</li> <li>- не завжди актуальна інформація на сайті;</li> <li>- відсутність CRM-системи;</li> <li>- технологічна застарілість деяких видів продукції</li> </ul>
Зовнішнє середовище	Потенційні можливості	Наявні загрози
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- вихід на нові європейські ринки;</li> <li>- покращення позицій та іміджу на ринку ЄС;</li> <li>- зростання розміру отримуваного прибутку</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- політична та економічна нестабільність;</li> <li>- дія воєнного стану на території країни;</li> <li>- посилення митного та податкового законодавства;</li> <li>- перешкоди у поставці матеріалів та сировини;</li> <li>- посилення потужностей компаній-конкурентів;</li> <li>- високі витрати для виходу на іноземні ринки;</li> <li>- коливання цін на матеріали</li> </ul>

Джерело: складено автором

Як бачимо, діяльність досліджуваного підприємства характеризується значним переліком сильних сторін та можливостей, однак, у той же час існує ряд загроз та слабких сторін, які можуть негативно впливати на кінцеві результати роботи.

Якщо розглядати положення ПАТ «Одескабель» на вітчизняному ринку, то слід відмітити, що конкурентів в нього є доволі багато, оскільки в Україні функціонує 31 кабельний завод. Серед них головними конкурентами ПАТ «Одескабель» є наступні (табл.2):

Таблиця 2

Головні конкуренти ПАТ «Одескабель»

Конкурент	Регіон	Характеристика та переваги
ПАТ «Завод Південькабель»	Харків	входить до вісімки найбільших в СНД виробників кабельної продукції, має сертифікати високовольтної лабораторії «КЕМА» (Нідерланди), інститутів VDE і innogy SE Eurotest (Німеччина), дослідницького інституту енергетики IEn (Польща)
ПАТ «Катех-Електро»	Київ	виготовляє якісну продукцію, робота підприємства характеризується великим обсягом виробництва та хорошими продажами. Завод є частиною Української асоціації виробників кабелю, Українського союзу підприємців та Міжнародної асоціації виробників кабелю (ICF).
ПАТ «Крок ГТ»	Запоріжжя	підприємство успішно працює на вітчизняному ринку кабельно-провідникової продукції та випускає широкий асортимент продукції
ПАТ «Кам'янець-Подільський кабельний завод»	Кам'янець-Подільський	підприємство спеціалізується на виробництві кабельно-провідникової продукції широкого спектру, забезпечує продукцією ключові галузі економіки
ПАТ «Інтеркабель-Київ»	Київ	один з найбільших заводів в Україні з виробництва кабельно-провідникової продукції та провідний виробник вогнестійких кабелів. Компанія входить до групи SKB Group (Австрія). Завод надає широкий асортимент високоякісної кабельної продукції, та використовує обладнання провідних європейських брендів. Продукція компанії використовується в будівельних, промислових, інфраструктурних проектах Західної та Східної Європи, країнах СНД.

*Джерело: складено автором на основі [5, с.60]*

Серед перелічених підприємств кабельної промисловості в Україні найбільшим виробником мідних і волоконно-оптичних кабелів є ПАТ «Одескабель», а найбільшим виробником алюмінієвих кабелів і проводів - Харківське ПАТ «Південкабель».

Крім вітчизняної кабельної продукції на ринку представлена також й імпортна продукція. Зокрема, на вітчизняний кабельний ринок поставляють свою продукцію США, Китай, Німеччина, Туреччина тощо, однак, все ж таки більша частка ринку (70%) належить вітчизняним виробникам.

Міжнародна конкурентоспроможність підприємств є одним з вагомих показників його фінансового стану, який визначає перспективи його подальшого розвитку, можливість досягнення цілей та завдань [2, с.41]. ПАТ «Одескабель» не тільки задовольняє потреби вітчизняного ринку країни в кабельній продукції, а ще й успішно експортує свою продукцію на ринки інших країн (Німеччина, Іспанія, Польща, Чехія, Словаччина, Італія та ін.).

За 2020 р. експорт підприємства склав 30,4 % від загального обсягу реалізації, за 2021 р. – 32 %. Така статистика підтверджує конкурентоспроможність підприємства на світовому ринку [7].

У 2022 р. експорт підприємства становив всього лише 9,3 %, головною причиною чого стало повномасштабне воєнне вторгнення на територію України, неможливість використання морських шляхів для перевезення вантажів, закриття кордонів тощо. Незважаючи на всі



проблеми та дію зовнішніх негативних факторів, підприємство продовжує працювати, постійно проводить роботу щодо покращення фінансових результатів діяльності та планує збільшувати обсяг випущеної продукції та експортувати продукцію не менш ніж на 590 млн. грн. Зростання ефективності експорту, у першу чергу, буде залежати від обсягу отриманої виручки, собівартості продукції та розміру накладних витрат.

Для того, щоб проаналізувати рівень конкурентоспроможності ПАТ «Одескабель» розглянемо спочатку основні фінансово-економічні показники діяльності підприємства (табл.3).

Таблиця 3

Аналіз основних фінансово-економічних показників ПАТ «Одескабель» за період 2020-2022 рр., тис.грн.

Показник	2020	2021	2022	Відхилення 2022/2020	
				тис.грн.	%
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	1749158	2072142	1560833	-188325	-10,8
Собівартість реалізованої продукції	1456502	1723220	1234091	-222411	-15,3
Валовий прибуток	292656	348922	326742	34086	11,1
Інші операційні доходи	92868	72377	98241	5373	5,8
Адміністративні витрати	117425	134323	134683	17258	14,7
Витрати на збут	93120	101362	71433	-21687	23,3
Інші операційні витрати	103116	65157	96610	-6506	-6,3
Інші фінансові доходи	6515	1572	2727	-3788	-0,6
Інші доходи	25096	22280	7253	-17843	-71,1
Фінансові витрати	75074	64868	75111	37	-
Інші витрати	64310	13806	83238	18928	29,4
Податок на прибуток	8806	10236	1125	-7681	-87,2
Чистий прибуток (збиток)	-27104	55399	-27237	-133	-0,50

Джерело: складено автором на основі [10]

Фінансово-економічні показники діяльності ПАТ «Одескабель» демонстрували позитивну динаміку протягом 2020-2021 рр., зокрема, збільшився дохід від реалізації продукції (на 18%), зменшилися операційні витрати (36,8%), фінансові витрати (12,3%) та інші витрати (78,5%), що вплинуло на зростання в результаті чистого прибутку. Однак, у 2022 р. спостерігаємо негативну тенденцію, а саме, зменшення чистого доходу від реалізації (на 24,7%), зростання адміністративних витрат (0,3%) та інших операційних витрат (48,3%), збільшення фінансових витрат (15,8%) та суттєве зростання інших витрат (у 5 разів), що в результаті спричинило отримання збитку підприємством станом на кінець 2022 р. у розмірі 27237 тис.грн.

Такий результат господарської діяльності ПАТ «Одескабель» на кінець 2022 р., у першу чергу, був пов'язаний із зовнішніми негативними факторами, а саме, введення воєнного стану на території України, складність постачання матеріалів, посилення податкового та митного законодавства, що, у свою чергу, призвело до зниження обсягів виготовлення та реалізації продукції.

Аналіз показників рентабельності ПАТ «Одескабель» протягом періоду 2020-2022 рр. показав, що у 2020 р. та у 2022 р. діяльність підприємства була нефективною через збитковість. Зниження показників рентабельності характеризує скорочення обсягів продажу або вказує на неефективність господарської діяльності (табл.4).

Рівень конкуренції на ринку кабельної продукції є досить високий. Для того, щоб не втратити свої позиції на ринку ПАТ «Одескабель» має пропонувати своїм клієнтам вигідні ціни та не забувати, що однією з головних перспектив розвитку підприємства є впровадження інновацій, оскільки при розробці продукції виробники часто покладаються тільки на традиційні технології, які не завжди відповідають сучасним вимогам. Щоб

бути активним гравцем на кабельному ринку, недостатньо виробляти тільки традиційну продукцію, необхідно впроваджувати та розробляти унікальні технології для вирішення існуючих проблем у сучасній енергетиці.

Таблиця 4

Показники рентабельності ПАТ «Одескабель»  
за період 2020-2022 рр., %

Показники	Роки			Абсолютне відхилення, в.п.	
	2020	2021	2022	2022-2020	2022-2021
Рентабельність продажів	-1,55	2,67	-1,75	-0,20	-4,42
Рентабельність продукції	-1,86	3,21	-2,21	-0,35	-5,42
Рентабельність активів	-0,02	0,04	-0,02	0,00	-0,06

*Джерело: складено автором на основі [7]*

З метою підвищення ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності для ПАТ «Одескабель», особливо в умовах сьогоденної кризи, можна запропонувати наступні заходи: вихід на нові зовнішні ринки; зменшення собівартості продукції; вдосконалення системи збуту. Розглянемо вказані заходи більш детально.

Вихід на нові зовнішні ринки є одним із пріоритетних для підприємства, що дозволить суттєво збільшити обсяги випуску продукції та призведе до зростання доходів. При завоюванні нових ринків важливу роль відіграє якість продукції. Якість товару ПАТ «Одескабель» є високою, однак відсоток експорту продукції є досить малим, що дозволяє зробити висновок про недостатньо ефективну маркетингову політику.

В умовах кризи та високої насиченості світових товарних ринків кожний виробник змушений вести боротьбу за перевагу споживача. Зростаючий інтерес до якості, який є результатом посилення конкуренції на світовому ринку, ставить перед виробниками цілком конкретне завдання. У даному випадку питання стандартизації розглядають як базову основу, без якої є неможливим підвищення якості продукції у масштабах країни.

Собівартість продукції ПАТ «Одескабель» є досить високою. Підприємство має знайти шляхи зниження витрат на виробництво, що, в першу чергу, можливо здійснити за рахунок ефекту масштабу. Підприємство має цікавити забезпечення такого рівня конкурентоспроможності, який б дозволяв вийти на максимальний обсяг прибутку. Західні компанії, наприклад, у своїй роботі прагнуть не підвищити рівень конкурентоспроможності в цілому, а підтримувати її оптимальний рівень.

Для вдосконалення системи збуту ПАТ «Одескабель» можна запропонувати:

- вдосконалити контроль при плануванні продажів. Плануванням продажів на підприємстві має займатися не тільки планово-економічний відділ, здійснення даного процесу варто покласти на спеціалізований підрозділ відділу збуту або маркетингу, що відіграє координуючу роль у плануванні діяльності організації. Крім того, на підприємстві слід розробити систему оперативного контролю виконання планів збуту;

- вдосконалити контроль виконання планів збуту. На підприємстві має бути детально пророблена та документально закріплена збутова політика, що являється ефективним інструментом поточного і наступного контролю за збутовою діяльністю та положенням підприємства на ринку.

Таким чином, головна можливість підвищення ефективності діяльності ПАТ «Одескабель» полягає в збільшенні продукції в загальній структурі експорту. За рахунок цього є можливість зменшити середній рівень цін на продукцію без використання таких методів, як підвищення цін для клієнтів. Слід відмітити той факт, що управління конкурентоспроможністю не суперечить орієнтації підприємства на одержання прибутку. Керівництву ПАТ «Одескабель» необхідно почати розглядати питання прибутковості з позицій якості, споживчих властивостей продукції, тобто, враховуючи реалії конкурентної боротьби.

**Висновки.** Сучасна глобалізована ринкова економіка формує нові вимоги до здійснення господарської діяльності підприємств. Вони обумовлюються наявністю жорсткої конкуренції та необхідністю гнучко реагувати на неоднозначні зміни ситуації на ринках та в галузях. Успіх підприємства в кінцевому результаті залежить від його здатності адаптуватися до тих змін, які відбуваються у середовищі їх діяльності, а саме: передбачати подальші умови дії ринку та вносити відповідні зміни до структури бізнесу; розробляти та впроваджувати

у виробництво нові види продукції; правильно визначати напрями інвестицій за різними видами діяльності тощо. Все це дозволить досягнути успіху та процвітання підприємства у перспективі.

На сьогоднішній день ПАТ «Одескабель» - це один з лідерів серед вітчизняних підприємств та країни СНД з виробництва кабельної продукції, відповідно до світових стандартів. Протягом багатьох років своєї діяльності підприємство приділяє багато уваги рівню якості продукції та постійному її удосконаленню, переглядає та встановлює конкурентні ціни на свою продукцію, здійснює модернізацію і розширення виробництва, залучає висококваліфіковані кадри в процес виробництва продукції відповідно до світових стандартів тощо. Такий напрямок розвитку заводу дозволяє йому утримувати позицію лідера не тільки в своїй галузі, а й бути одним із зразкових підприємств всієї країни.

Незважаючи на лідерські позиції досліджуваного підприємства на ринку кабельної продукції, існує певний ряд проблем в його роботі, які потребують вирішення. Зокрема, для того, щоб не втратити свою нішу на вітчизняному та іноземних ринках, ПАТ «Одескабель» має забезпечити прибутковість, вихід на нові іноземні ринки, збільшення частки експорту своєї продукції, зменшення витрат на збут, розробка та впровадження шляхів покращення якості продукції, розширення асортименту продукції та зменшення її собівартості тощо.

### Список літератури

1. Кузнецова І.О. Горбатюк, В. В. Сучасні підходи до формування конкурентної стратегії підприємства. Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць. Одеса : Одеський національний економічний університет. 2020. № 3-4 (74-75). С. 109–120.
2. Кишакевич Б. Ю. Конкурентоспроможність підприємства: економічна сутність та еволюція погляді. Економічний простір. 2023. № 186. С. 40-43.
3. Леськів Г.З., Франчук В.І. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навчальний посібник. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2022. 220 с.
4. Ляшук А. О., Гончаренко І. М. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства. Домінанти соціально-економічного розвитку України у нових реаліях. Київський національний університет технологій та дизайну. 2023. С. 50-53
5. Мамонтенко Н.С. Формування стратегії підвищення міжнародної конкурентоспроможності ПАТ «Одескабель» на інноваційній основі. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2020. № 769. С.59-63
6. Омельченко Т. Конкурентоспроможність українських підприємств в умовах війни. Економіка і організація управління. 2023. С. 94-103.
7. Офіційний сайт ПАТ «Одескабель». URL: <https://odeskabel.com/ua/> (дата звернення 20.12.2023 р.)
8. Тульчинський Р. В. Стратегії конкурентоспроможності підприємств в умовах макроекономічної нестабільності. Інвестиції: практика та досвід. 2021. № 6. С. 5-9.
9. Філоненко Р.С. Якість продукції та забезпечення її конкурентоспроможності. Новий погляд на розвиток економіки країн. 2018. С.48-52
10. Фінансова звітність ПАТ «Одескабель» URL: [https://clarity-project.info/edr/05758730/finances?current\\_year=2022](https://clarity-project.info/edr/05758730/finances?current_year=2022) (дата звернення 20.12.2023 р.)
11. Янковий О.Г. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія. Одеса : Атлант, 2013. 470 с.

### References

1. Kuznetsova I.O. Horbatiuk, V. V. (2020). Modern approaches to the formation of a competitive strategy of an enterprise. *Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen'*: zb. naukovykh prats' Odesa: Odes'kyu natsional'nyu ekonomichnyu universytet, 3-4 (74-75), 109–120. [In Ukrainian].
2. Kishakevich B. I. (2023). Enterprise competitiveness: economic essence and evolution of the view. *Economic space*, 186, 40-43. [In Ukrainian].
3. Leskiv G.Z., Franchuk V.I. (2022). Management of the competitiveness of the enterprise: a study guide. Lviv: Lviv State University of Internal Affairs. [In Ukrainian].
4. Lyashuk A. O., Goncharenko I. M. (2023). Ways to increase the competitiveness of the enterprise. Dominants of social and economic development of Ukraine in new realities. Kyiv

National University of Technology and Design, 50-53. In Ukrainian].

5. Mamontenko N.S. (2020). Formation of a strategy for increasing the international competitiveness of Odeskabel PJSC on an innovative basis. *Visnyk NU «L'vivs'ka politekhnika»*, 769, .59-63. [In Ukrainian].

6. Omelchenko T. (2023). Competitiveness of Ukrainian enterprises in war conditions. *Ekonomika ta orhanizatsiya upravlinnya*, 94-103. [In Ukrainian].

7. Official website of Odeskabel PJSC. Retrieved from <https://odeskabel.com/ua/>. [In Ukrainian].

8. Tulchynskyi R. V. (2021). Competitiveness strategies of enterprises in conditions of macroeconomic instability. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, 6, 5-9. [In Ukrainian].

9. Filonenko R.S. (2018). Product quality and ensuring its competitiveness. *Novyy pohlyad na ekonomichnyy rozvytok krayiny*, 48-52. [In Ukrainian].

10. Financial reporting of Odeskabel PJSC. Retrieved from [https://clarity-project.info/edr/05758730/finances?current\\_year=2022](https://clarity-project.info/edr/05758730/finances?current_year=2022). [In Ukrainian].

11. Yankovy O.H. (2013). Enterprise competitiveness: assessment of the level and directions for improvement: monograph. Odesa: Atlant. In Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 12.12.2023

Прийнята до публікації 15.12.2023